

# 続「今さら聞けない」シリーズ・セミナー

このままじゃ、いけないとは思っている。でも、何をどうすればよいのか…？  
 たとえば、人が育たないとか、部下が指示どおり動いてくれないジレンマとか…etc.  
 そんな時、代替案があれば解消する！ まさに“目からウロコ”とはこのこと！！

お忍び  
 全4コース・  
 各コース3日間  
 開催！

**対象：苦手ジャンルを克服し自信を持ってスムーズにマネジメントしたい中小企業の企業人(経営者・管理職)**

知らないと損をする… <b>B</b> コース	<b>開催中</b> だれも教えてくれない… <b>C</b> コース	<b>募集中</b> 気づかないと痛い目にあう… <b>D</b> コース	<b>NEW!</b> わかっているもできない… <b>E</b> コース
<b>管理会計の効用を学ぶ</b> 経営者のための簿記入門 (簿記2級基礎)	<b>潜在能力活用法を学ぶ</b> 普段からできる右脳活用法のコツと体験マニュアル	<b>ハラスメント防止策を学ぶ</b> パワーハラスメント訴訟の被告にならないための回避術	<b>営業のストーリーづくりを学ぶ</b> 新規開拓から受注拡大へつなげる流れの作り方
▶第1日 <b>10月2日(水)</b> 「粗利益(売上総利益)のカラクリ―儲けの原点―」	▶第1日 <b>10月17日(木)</b> 「マサカを形にする発想法 ―ウォーミングアップ―」	▶第1日 <b>11月8日(金)</b> 「これってパワハラ? ―パワハラ定義―」	▶第1日 <b>12月3日(火)</b> 「マンパワーに頼らない新規開拓の可能性」
▶第2日 <b>9日(水)</b> 「“値引きはタブー”のワケ」	▶第2日 <b>24日(木)</b> 「だれにでもできる右脳トレーニング・マニュアル」	▶第2日 <b>15日(金)</b> 「なぜ起きるパワハラ ―心理的背景と対策―」	▶第2日 <b>10日(火)</b> 「利益率が高い案件を受注するためには」
▶第3日 <b>16日(水)</b> 「知っておくと役立つ決算書の目のつけどころ」	▶第3日 <b>11月7日(木)</b> 「特許がとれるアイデアのレベル ―ステップアップ―」	▶第3日 <b>22日(金)</b> 「パワハラのない職場づくりのために」	▶第3日 <b>17日(火)</b> 「自社にあてはめた営業のストーリーを作ろう！」

**終了**

※時間：いずれも 18:45 ~ 20:45 (2時間) ×3日  
 ※複数のコースを受講可能。各コースの1日・2日のみ受講は原則不可。

会場：横浜経理専門学校 会議室 (横浜市西区高島二丁目2番11号)  
 受講料：各コースとも1コース当りお一人様 税込 10,000円 (3日分)

# D 気づかないと痛い目にあう… ハラスメント防止策を学ぶ

コース ～パワーハラスメント訴訟の被告にならないための回避術～

パワハラは大人の世界での「いじめ」で、今までの自分の行動が大きく関わっていないかを感じる必要があります。

## ▶第1日：「これってパワハラ？ —パワハラの定義—」

1. 自分が見聞きしたパワハラ —事例の共有—
2. パワハラはなぜしてはダメ？  
他人の人権、企業・事業への影響の大きさ
3. 受け止め方の多様性と危険
4. 懸念事例についての事件性の判断

## ▶第2日：「なぜ起きるパワハラ —心理的背景と対策—」

5. パワハラはなぜやってしまう？  
心理的未成熟
6. パワハラしてしまわないためには
7. 効果的な動機付けや適切な指導の基本的態度

## ▶第3日：「パワハラのない職場づくりのために」

8. XかYか
9. 職場の人間関係が良好であり続けるために必要なこと
10. 人を育て、自分（会社）も育てる

### ▶講師プロフィール



組織コミュニケーション・コンサルタント

**平山茂樹** (有限会社涌気研修企画 代表取締役)

大手生命保険会社在职時より販売員教育を担当し、一般企業向けにも人材開発支援の職員研修を実施。“教えない研修”をモットーに、参加型の気づき促進研修で、新入職員動機付けや組織開発、管理職マネジメント、リーダーシップ、コミュニケーションなどを主なテーマとして扱う。

# E わかっていてもできない… 営業のストーリーづくりを学ぶ

コース ～新規開拓から受注拡大へつなげる流れの作り方～

新規開拓の方法を見直して既存客の受注を伸ばすためのアプローチ手法を明確にし、組織内で標準化することが安定的な営業成績をもたらします。

## ▶第1日：「マンパワーに頼らない新規開拓の可能性」

1. WEB デザインのトレンド —引き合いを生む営業サイトの事例—
2. 得意領域の力量をアピールするコンテンツ作成
3. 簡単なログ解析ツールの有効活用

## ▶第2日：「利益率が高い案件を受注するためには」

4. つかみ（新規）案件受注後の動向と対応 —分析事例—
5. 段階をふまえた営業アプローチの体系化
6. 真打案件へのステップアップと追い込みの決め手

## ▶第3日：「自社にあてはめた営業のストーリーを作ろう！」

7. 分析実施か仮説適用か —説得力や信憑性の見極め—
8. 入口はどこか？ つかみ／真打は何か？
9. 条件と体制の整備方法
10. 成功事例が示す組織的な営業力強化のツボ  
モチベーションの拠り所と指示の効力

### ▶講師プロフィール

マーケティング・コンサルタント

**荻田和房** (有限会社湾岸道路 代表取締役)

公益社団法人日本印刷技術協会の講師として、企画・デザイン・マネジメント系の定期7講座を担当。演習・グループ討議や実践を重視する実務トレーニング型のカリキュラム構成が特長。大手通販会社勤務を経て、通販会社・印刷会社・制作会社などの社内研修、コンサルティングを行う。大学非常勤講師の経験もあり。著書：通信教育教材「成功するメディア提案実践講座」篇（JAGAT 刊）、他。



## お申込方法

FAX 右記必要事項をご記入の上、03-5346-0419へ送信してください。  
メール このページを添付または本文に必要事項を表記し、  
karita@vanilla.ocn.ne.jpへ送信してください。

## お申込期限

Dコース：11月6日(水)まで  
Eコース：12月2日(月)まで

## お支払い方法

お申込受付後に銀行振込のご案内を、入金確認後に受講票をメールにてお送りします。  
講座初日に受講票をご持参ください。  
(郵送をご希望の場合は、住所欄に送付先を、連絡先希望欄に郵送希望とご記入ください。)

## 募集定員

各コース 16名  
最少実施人数：4名(受講者が講座ごとに4名に満たない場合は、中止とさせていただきます。その場合、お預かりした受講料は速やかに返却いたします。予めご了承ください。)

## セミナー会場(各コースとも)

横浜経理専門学校  
<アクセス>

JR「横浜駅」東口より徒歩7分  
横浜市営地下鉄「高島町駅」徒歩2分  
みなとみらい線「新高島駅」より徒歩6分  
<http://www.tamura.ac.jp/keiri/access/index.html>



## — 企 画 —

かながわ人材育成支援ネットワーク  
新ビジネスパーソン養成塾ワーキンググループ

## — 企画支援 —

神奈川県立産業技術短期大学校人材育成支援センター  
藤沢市鵜沼石上2-7-1 藤沢合同庁舎2階

## — 申込受付 —

有限会社湾岸道路  
東京都杉並区西荻南4-11-7  
FAX 03-5346-0419  
TEL 03-5346-0429  
担当：苅田



(有)湾岸道路 宛 (FAX 03-5346-0419)

## 新ビジネスパーソン養成塾 セミナー受講申込書(各コース共通)

平成25年 月 日

お申込コース(D・Eに○印をお付けください)

D 『気づかないと痛い目にあう…ハラスメント防止策を学ぶ』  
E 『わかっているてもできない…営業のストーリーづくりを学ぶ』

※複数のコースを受講可能。各コースの1日・2日のみ受講は原則不可。

受講料	各コースとも1コース当りお一人様 税込10,000円(3日分)
受講者氏名	
メールアドレス	
TEL(携帯可)	— —
勤務先会社名	
役 職	
業 種	
住 所	
連絡先希望	